



 | FORWARD®



---

و اگر بر تو ببیند همه رهها و گذرها  
ره پنهان بنماید که کس آن راه نداند

---

حضرت مولانا

## از دفاع آخر تا فُروارد

شایع است که ناصر حجازی در زمان مربی‌گری خود، پوزیشن بازی فرهاد مجیدی را از پست عقب زمین به پست فُروارد تغییر می‌دهد. این جابجایی مدبرانه نه تنها در سرنوشت تیم استقلال، لیگ فوتبال ایران، شخص فرهاد مجیدی و اثر می‌گذارد بلکه به تعبیری الگوی کاملی از تشخیص، مدیریت هوشمندانه و رهبری راهبردی یک مربی است. شاید این تدبیر و بینش چیزی فراتر از هوش و فراست فردی باشد. دانش، تجربه و مهارتی که در جهان آن را جدای از استعدادیابی، آموزش و کوچینگ می‌شناسند.

فُروارد؛ نتیجه بخش تمامی تعبیر و تدابیر یک مدیر حرفه‌ایست!



## مدیریت و رهبری فراتر از درایت و مهارت


ناصر حجازی قطعاً یکی از اسطوره‌های پر افتخار و ژنادران تاریخ فوتبال کشورمان است. ستاره‌ای که نه تنها در مقام دروازه‌بان بلکه با سال‌ها تلاش در مسند رهبری تیم رخدادهای بزرگی را رقم زده است. فارغ از کسب مقامها و جام‌های ارزشمند متعدد، ناصر حجازی در کشف استعدادیابی و معرفی بازیکنان بزرگی همچون علی دایی، امیر قلعه‌نویی، فرهاد مجیدی، علیرضا اکبرپور، رحمان رضایی و... به دنیای فوتبال نقش بسیار مهمی داشته است. مدیریت مهارتی اکتسابی است که با آن می‌توان در روند رویدادها اثرات بی‌بدیل گذاشت.

مدیریت و رهبری دانش، تجربه و مهارتی که هر مدیری به آن نیاز دارد!

## همه کسب و کارها دغدغه دارند!

همه ما به خوبی می‌دانیم، با پیچیده‌تر شدن کسب و کارها و افزایش سرعت تغییرات، دیگر جایی برای زیان کردن، یادگیری حین کار، یادگیری از طریق اشتباهات و آزمون و خطا نیست. کسب و کارهای حرفه‌ای و هوشمند به این موضوع واقفاند و به جای دوباره‌کاری و تحمیل هزینه‌های بسیار و غیرقابل جبران به خود، به سوی دریافت خدمات آموزشی، عرضه‌یابی، مشاوره‌ای و کوچینگ از متخصصین و صاحب‌نظران این حوزه روی آورده‌اند و راه حل‌ها و راهکارهای خلاقانه و راهگشا را برای کمبودها و کسری‌های خویش از طریق آنها جستجو می‌کنند.



A middle-aged man with a beard and mustache, wearing a dark suit, white shirt, and blue striped tie, is sitting at a desk. He is smiling warmly at the camera. His hands are clasped together on the desk in front of a silver laptop. To his left is a glass of water. The background is a bright, modern office with large windows.

## همه دغدغه‌ها راهکار دارند!

تقریباً تمام کسب و کارها با هر سطحی درگیر هزاران دغدغه و چالش ریز و درشت هستند. اما می‌بایست به این نکته هم توجه داشت که هر دغدغه‌ای راهکاری نیز دارد. درست است که راه حل بعضی از دغدغه‌ها و مشکلات سازمان از عهده ما خارج است اما در مقابل بسیاری از مشکلات و چالش‌ها را می‌توان با راهکارها، روش‌ها و تدابیر حل و فصل نمود.

یک مدیر دانش‌آموخته با دانش و تدبیر خود به همراه تیم مدیریتی و رهبری قدرتمند می‌تواند دشوارترین مشکلات را درهم شکسته و دغدغه‌های سازمان خود را مرتفع نماید.

## چرا تنها آموزش برای مدیران کافی نیست؟

مدیران و صاحبین کسب و کار برای دستیابی به بالاترین سطح استانداردهای کیفی و کمی سازمان خود نیازمند یادگیری، رشد و تعالی فردی و سازمانی بیشتر هستند. اما واقعیت این است که اغلب آنها حتی با گذراندن دوره‌های آموزشی بسیار نتیجه مطلوب نمی‌گیرند. متأسفانه اغلب دوره‌های آموزشی جنبه انتقال محتوای تئوری و یا نهایتاً تجربه استاد را دارند. این در حالی است که مدیران برای موفقیت به چیزی بیشتر از یادگیری و انتقال تجربه نیاز دارند. مدیران و صاحبین کسب و کار می‌بایست نقش تجربه، مهارت و تخصص را نه تنها در آموزش بلکه در جلسات مشاوره، منتورینگ و کوچینگ سیستم‌سازی و شبکه‌سازی کسب و کار تجربه کنند.



A smiling man in a white shirt holding a laptop in an office setting. In the background, there is a blurred office environment with other people working at desks.

## مخاطبین بیزینس کمپ فنروارد

محتوای بیزینس کمپ فنروارد برای گروه‌های مختلف مخاطبین طراحی و تدوین گردیده است. مدیران و کارآفرینانی که تازه کسب و کار خود را آغاز نموده‌اند، کارآفرینان و صاحبین مشاغل که سال‌هاست مشغول فعالیت هستند ولی موفق به پیشرفت چشمگیری نشده‌اند، صاحبین کسب و کارهایی که در حال تجربه شرایط بحرانی و حتی ورشکستگی هستند، دانش‌آموختگان و فارغ‌التحصیلان دوره‌های تخصصی مدیریت و همچنین مدیران سرمایه‌گذاران و بنیانگذاران شرکت‌های بزرگ و هولدینگ‌های تخصصی که قصد دارند در تراز جهانی فعالیت کنند از مخاطبین اصلی بیزینس کمپ فنروارد هستند.



FORWARD



BUSINESS  
CAMP  
PROFESSIONAL  
PROJECT

بیوریتس کمپ مدیران

# فرد روارد

## محورهای اصلی بیزینس کمپ فنروارد

تمرکز کلی بیزینس کمپ فنروارد بر سه محور آموزش تخصصی (دوره اورست)، ارزیابی و عارضه‌یابی، مشاوره، منتورینگ و کوچینگ (کمپ K2) استوار است. تمام آنچه که مدیران و صاحبین کسب و کار برای توفیق در بازارهای داخلی و جهانی به آن نیاز دارند. مدیران جدیدترین و عملیاتی‌ترین محتوای آموزشی روز را می‌آموزند، سازمان و بنگاه اقتصادی آن‌ها توسط مشاوران و تحلیل‌گران سیستماتیک و استراتژیک ارزیابی و عارضه‌یابی شده و در جلسات تخصصی مشاوره، منتورینگ و کوچینگ راهکارهای اثربخش برای بهبود، رشد و توسعه کسب و کارشان را دریافت می‌نمایند.



### Consultant

#### مشاوره و کوچینگ

ارائه راهکارهای اثربخش برای بهبود، توسعه بازار و رهایی از شرایط بحرانی



### Analyse

#### ارزیابی و عارضه‌یابی

بررسی، تحلیل و آنالیز سازمان و رقبای برند و ارائه راهکارهای مفید



### Education

#### آموزش تخصصی

انتقال جدیدترین محتوای آموزشی به همراه تمرینات اجرایی با پشتیبانی کامل

## FIVE MAIN DIMENSIONS

پنج بُعد اصلی  
بیزینس کمپ  
**فُروراد**

01

نیازسنجی، بررسی و آنالیز  
ارزیابی و عارضه‌یابی

02

ارتقاء دانش، تجربه و مهارت  
با پشتیبانی و همراهی نفر به نفر

03

تدوین برنامه‌های استراتژیک و راهبردی

04

مشاوره، منتورینگ و کوچینگ  
به صورت فردی، گروهی و سازمانی

05

شبکه‌سازی و سیستم‌سازی  
و شتابدهی کسب و کار



## محتوای آموزشی بیزینس کمپ فنروارد

محتوای آموزشی بیزینس کمپ فنروارد بر اساس جدیدترین روش‌های روز، کاربردی‌ترین و عملیاتی‌ترین استراتژی‌ها، مهارت‌های اجرایی، انتقال تجارب ارزشمند، دانش ارزش‌آفرین و ارتقاءدهنده تهیه و تدوین شده است.

متدولوژی آموزشی تخصصی به سبک Interactive برای انتقال و درک بهتر محتوا با توجه به شخصیت، سن، جنسیت، شغل و میزان دانش، تجربه و مهارت دانش‌پذیران و مدیران طراحی گردیده که متضمن یادگیری آنها خواهد بود.

تمرکز آموزشی بر روی یادگیری و مهارت‌آموزی به گونه‌ای است که ارتقاء دانش به صورت تئوری و افزایش مهارت عملی اتفاق می‌افتد.

## نقشه‌راه بیزینس کمپ فن‌روارد

- مصاحبه ورودی برای بررسی وضعیت کنونی دانش‌پذیران
- جلسه نیازسنجی فردی به همراه تست‌های شخصیت‌شناسی
- تکمیل فرم‌های بررسی‌بگ شخصی و سازمانی
- دوره‌های آموزشی، رفع اشکال با پشتیبانی فردی
- جلسات مشاوره، منتورینگ و کوچینگ
- جلسات ارزیابی، عرضه‌یابی و داشبورد‌های مدیریتی
- دوره‌های و تورهای آموزشی با محوریت شبکه‌سازی
- نقشه‌راه کسب و کار
- شبکه‌سازی و سیستم‌سازی شخصی و سازمانی
- برگزاری مراسم پایانی همراه با تقدیم تندیس و لوح یادبود

## دوره آموزشی اورست (Everest Education Course)

کوه اورست (به نیالی: ساگرماتا) به تبتی (چومولونگما) و به چینی (ژومولانگما) بلندترین کوه و بلندترین نقطه کره زمین است. ارتفاع قله آن از سطح دریا برابر با ۸۸۴۸/۸۶ متر و اورست جزء رشته کوه هیمالیا و در کشور نیپال قرار دارد. خاص‌ترین نقطه‌ای که هر کسی دوست دارد بر فراز آن بایستد، شاید نگرش غلبه بر هر سختی و فتح رویاهای مرتفع در انسان برگرفته از نیاز تعالی فطری او باشد. نگاه تعالی گونه به ارتقاء دانش و تجارب دانش‌پذیران در طراحی و نام‌گذاری بخش آموزشی بیزینس کمپ فشرود به نام اورست نقش داشته است. در اورست با محتوایی که از ابتدا تا انتها (فتح قله) با کمپ‌های تخصصی و جمع‌بندی‌های حرفه‌ای طراحی و تدوین شده است در تلاش برای دستیابی به رشد واقعی مدیران و صاحبین کسب و کار هستیم. در بخش دوره آموزشی اورست تلاش داریم تا دانش و ادراک مدیران را به جایگاه والا و رفیع مدیریت کسب و کار برسانیم.

## کمپ کی تو (K2 Business Camp)

جالب است بدانید در جهان چند قله مرتفع‌تر از اورست هم وجود دارد. این تفاوت در محاسبه ارتفاع از بالا یا پائین سطح دریاست. پایه کوه‌های چند قله دیگر از پائین‌تر از سطح دریا آغاز و تا ارتفاع ۱۰ هزار متری نیز می‌رسند. قله‌هایی نظیر کوه مالوناکیا در هاولی، آتشفشان چیمبورازو در اکوادور و قله کی ۲ در پاکستان. کی ۲ (یا چوگوری) نام دومین قله بلند روی زمین (بالای سطح دریا) پس از اورست است. این قله با ارتفاع ۸۶۱۱ متر از سطح دریا، در منطقه قرقه‌قروم در رشته‌کوه‌های هیمالیا و در شمال شرقی پاکستان قرار گرفته و دارای فنی‌ترین و سخت‌ترین مسیر صعود در جهان است. تعداد کوه‌نوردانی که در راه رسیدن به این قله جان خود را از دست داده‌اند، برابر با یک چهارم شمار کسانی است که صعود موفق داشته‌اند. کمپ کی ۲ نام بخش فنی و تخصصی پروژه فروراد است. موضوعات مهم و فوق‌العاده فنی برای مدیران، مباحثی همچون ارزیابی و عارضه‌یابی، سیستم سازی و شبکه سازی، شنابدهی و رشد فردی و سازمانی، دوره‌می‌ها و بازدیدهای عملیاتی و میدانی و...



# Mount Everest

Viewed from the West-Northwest







توسعه و تعالی فردی

- هدف‌گذاری و رسالت شخصی
- مدیریت تفریحات و ارزش آفرینی شخصی
- تصمیم‌گیری و اولویت‌بندی برنامه‌ها
- بهره‌مندی از نقشه عملکردی Mind Mapping
- اصول انتخاب و مدیریت انتخاب
- راهکارهای رهایی از تعطل و تعجیل
- شبکه‌سازی و ارتباط‌سازی فردی و شخصی
- استراتژی‌های تعالی فردی و گروهی
- مدیریت و افزایش بهره‌وری زمان
- تدوین نقشه راه توسعه فردی
- مدیریت اجرا و اقدام شخصی
- افزایش روحیه و انگیزش شخصی

مدیریت کسب و کار

- تحلیل وضعیت کنونی سازمان
- استراتژی‌های شروع، نگهداری و پیشسازی کسب و کار
- تحلیل بازار و بازاریابی
- بررسی تاثیر استراتژی‌های سازمان و فرصت‌های نوین
- پیش‌بینی بازار و آینده‌پژوهی بازار
- تدوین و تبیین استراتژی‌های مدیریتی
- کشش بازارها و چگونگی ورود به بازارهای جدید
- طراحی ساختار استراتژیک رقابت با رقبا
- تحلیل و آنالیز آمارها و دیتاهای کاربردی
- استراتژی‌های خلاق و الگوهای استراتژیک
- برنامه‌ریزی کسب و کار
- استراتژی‌های مدیریت بحران

مدیریت بازار و بازاریابی

- تحقیقات بازار و مخاطب‌شناسی
- بازاریابی محتوایی و اصول حرفه‌ای کی‌رایتینگ
- تحلیل رفتار تأمین‌کننده و مصرف‌کننده
- دیجیتال مارکتینگ و سوشال مارکتینگ
- طراحی ساختار مدیریت و توسعه بازار
- نورو مارکتینگ (بازاریابی عصب‌چایه)
- طراحی تیم‌های بازاریابی (داخلی و خارجی)
- بازاریابی رویداد (سمینار، جشنواره و...)
- مدیریت مشتریان (بالموه، بالفعل و از دست رفته)
- بازاریابی ارجاعی (ریفرال مارکتینگ)
- مدیریت و مهندسی بازار
- اصول بازاریابی و حضور در نمایشگاه

مدیریت و توسعه فروش

- طراحی ساختار فروش و فروشندگی حرفه‌ای
- تکنیک‌ها و تاکتیک‌های فروش
- مهندسی فروش و اصول قیمت‌گذاری
- تربیت کارشناس، سوپروایزر و مدیر ارشد فروش
- روانشناسی فروش و متقاعدسازی مشتریان
- توسعه فروش و افزایش درآمد و سود
- مذاکرات حرفه‌ای تجاری و قراردادهای فروش
- اصول حرفه‌ای اعطای نمایندگی و عاملیت فروش
- طراحی پروموشن‌های خلاق و جذاب فروش
- مرچندایزینگ و چیدمان فروشگاه‌های حرفه‌ای
- اصول قراردادهای تجاری و فروش
- استراتژی‌های موثر فروش فوق‌العاده

**مدیریت و مهندسی تبلیغات**

- اصول و مبانی تبلیغات
- طراحی و تبیین شعارها و اسلوگان‌های تبلیغاتی
- کمیون‌نویسی تبلیغاتی
- بودجه‌بندی، تحلیل و آنالیز تبلیغات
- اصول کپی‌رایتینگ و ژورنال‌نویسی
- کنترل و نظارت بر پروژه‌های تبلیغاتی
- مدیریت رسانه در تبلیغات اثر بخش
- نقد و تحلیل تبلیغات خلاق و اثرگذار
- اصول طراحی تبلیغات تجاری
- استراتژی‌های خلاق و ایده‌پردازی
- طراحی و تبیین انتخاب نام تجاری
- آشنایی با مدیای تبلیغاتی

**مدیریت ارتباطات و روابط عمومی**

- طراحی و تدوین برنامه‌های ارتباطی سازمان
- روانشناسی و رفتارشناسی مشتریان
- ساختارسازی مدیریت ارتباط با مشتریان CRM
- اصول و فنون مذاکرات تجاری و جلسات سازمانی
- ساختارسازی مدیریت تجارب مشتریان CEM
- اصول حرفه‌ای فن بیان، سخنوری و سخنرانی
- طراحی و مدیریت اتوماسیون روابط عمومی
- شناخت زبان بدن و تن گفت
- طراحی و مدیریت ساختارهای اداری
- متقاعدسازی و راهکارهای نفوذ بر مشتریان
- شخصیت‌شناسی و تحلیل رفتار مخاطبین
- رضایتمندی و مدیریت مشتریان ناراضی و خاموش

مدیریت و توسعه برند

- طراحی ساختار برندینگ سازمانی و شخصی
- شخصیت‌شناسی برند
- هویت بصری برند و برند بوک
- اصول پیاده‌سازی برندینگ سازمانی
- لانچ محصولات جدید و برندسازی آغازین
- استراتژی‌های ارتقاء و توسعه برند
- ریبرندینگ و بازطراحی برند
- نام‌لوژی و استانداردهای جهانی نام برند
- مشارکت برند و همگام‌سازی تجاری Co-Branding
- معماری و ساختارسازی برند
- پرستیژ در برند شخصی
- نقش سفیر برند در توسعه برند

مهارت‌های کوچینگ و منتورینگ

- اصول حرفه‌ای پرسش‌گری
- اصول کوچینگ و مدل‌های کوچینگ
- مهارت‌های شنیداری و شنیدن فعال
- اصول منتورینگ کسب و کار
- بازخورد اثربخش و دعوت به اقدام
- مدیریت امور قراردادهای کوچینگ
- کنترل و نظارت QC
- اصول قراردادهای رازداری NDA
- پیگیری و ارزیابی
- حفظ و نگهداری، تمدید و توسعه قراردادهای کوچینگ و منتورینگ
- جعبه ابزار کوچینگ و منتورینگ
- اصول بازاریابی قراردادهای کوچینگ و منتورینگ

مهارت‌های مدیریت کسب و کار

- اصول انگیزش و مدیریت نیروهای انسانی
- مدیریت منابع مالی و تجهیزات سازمانی
- مدیریت فرصت‌های استراتژیک
- مدیریت منابع و منافع سازمانی
- اصول تشریفات اداری و سازمانی
- اصول حرفه‌ای تیم‌سازی و کار تیمی
- مدیریت و کنترل هیجانات کسب و کار
- اشتباهات رایج، متداول و کشنده کسب و کار
- اصول کاهش هزینه‌ها و مخارج سازمانی
- افزایش راندمان کاری و عملکرد سازمانی
- افزایش بهره‌وری فرآیندها
- کاهش نرخ خروج کارکنان و مدیریت قراردادهای پرمسئلی

مهارت‌های رهبری کسب و کار

- اصول حرفه‌ای رهبری Leadership
- مدیریت نوآوری و ارزش‌آفرینی در سازمان
- مدیریت چالش‌ها و بحران‌ها در سازمان
- اصول تغییر و بهبود در کسب و کار
- رهبری و مدیریت تعهدات و مسئولیت‌های سازمانی
- استراتژی‌های برتر تعادل در سازمان
- مدیریت معاملات و تعاملات تجاری
- راهبری و رهبری تیم‌ها و گروه‌ها
- اصول مدیریتی و ارتقاء مدیران ارشد و میانی
- فرمول‌های بهره‌وری و تحول در سازمان



Everest Education Course	برنامه زمان‌بندی دوره آموزشی اورست
تعداد جلسات و ساعات آموزش	تعداد جلسات آموزشی ۳۰ جلسه ۵ ساعته می‌باشد. (هر ماه چهار جلسه)
محتوای آموزشی	جمع کل ساعات آموزشی ۱۵۰ ساعت می‌باشد.
• محتوای صوتی و متنی دوره به صورت فایل‌های MP3 و PDF	مدارک دوره آموزشی، لوح و تندیس یادبود
• جزوات و فرم‌های تکمیلی، ماتریس‌ها و جدول کاربردی به صورت چاپی	• گواهینامه حضور از آکادمی ماکان و گواهینامه رسمی از سازمان فنی و حرفه‌ای
• تور آموزشی و مراسم پایان دوره	• لوح و تندیس یادبود
• تور یک روزه آموزشی به همراه منتورینگ	
• مراسم پایان دوره به همراه اعطای مدارک، لوح و تندیس یادبود	
K2 Business Camp	برنامه زمان‌بندی کمپ کی تو
تعداد جلسات و ساعات کوچینگ فردی و سازمانی	تعداد جلسات و ساعات ارزیابی و عارضه‌یابی سازمانی
• تعداد جلسات کوچینگ فردی (۲ جلسه ۳ ساعته در مجموع ۶ ساعت) می‌باشد.	• تعداد جلسات ارزیابی و عارضه‌یابی سازمانی ۲ جلسه ۳ ساعته می‌باشد.
• تعداد جلسات کوچینگ سازمانی (۲ جلسه ۳ ساعته در مجموع ۶ ساعت) می‌باشد.	• جمع کل ساعات جلسات ارزیابی و عارضه‌یابی سازمانی ۶ ساعت می‌باشد.
تعداد جلسات و ساعات نقشه راه کسب و کار	تعداد جلسات و ساعات نقشه راه کسب و کار
• محتوای متنی جلسات ارزیابی، عارضه‌یابی و مشاوره	• تعداد جلسات Business Road Map ۱ جلسه ۳ ساعته می‌باشد.
• محتوای ضبط شده جلسات ارزیابی، عارضه‌یابی و مشاوره به صورت فایل MP3	• تعداد جلسات Digital Business Road Map ۱ جلسه ۳ ساعته می‌باشد.

• بیزینس کمپ فشروارد به صورت مجموعه‌ای تخصصی و پیوسته در یک سال برگزار می‌گردد.

## ارزیابی و عارضه‌یابی

در سازمان‌های کوچک و بزرگ بسیاری از مشکلات مشهود و بسیاری نامشهود هستند. این بدان معناست که بعضی از مدیران نقاط آسیب و عوامل مشکل‌ساز و چالش‌برانگیز خود را می‌شناسند و بعضی از مدیران دقیقاً نمی‌دانند که عامل یک سری از مسائل و مشکلات ریز و درشت در سازمان آنها چیست.

یکی از مهمترین نقاط قوت بیزینس کمپ ضروراً جلسات ارزیابی و عارضه‌یابی فردی و سازمانی است که در آن نقاط ضعف و آسیب مدیر و سازمان وی شناسایی، ارزیابی و عارضه‌یابی می‌شود و در نهایت راهکارهای تخصصی برای رفع و جلوگیری آنها ارائه خواهد شد.

## شبکه‌سازی و سیستم‌سازی

- جلسات دوره‌می مدیران با محوریت شناخت و همکاری مدیران
- جلسات صبحانه و عصرانه مدیریتی
- جلسات Organization Presentation
- جلسات سیستم‌سازی در سازمان مدیران
- کارگاه‌های کارآفرینی، کسب و کار و رهبری عملی و عملیاتی
- تورهای آموزشی - تفریحی
- تورهای بازدید اختصاصی از سازمان و شرکت‌های مدیران
- باشگاه مدیران با محوریت مشارکت و شبکه‌سازی
- بوت‌کمپ‌های جمع‌بندی و تخصصی
- تعاملات فردی و سازمانی در حوزه‌های کسب و کار و بازار سرمایه

### مشاوره، منتورینگ و کوچینگ

مدیران و صاحبین کسب و کار نیاز دارند تا در کنار آموزش و یادگیری راهبردهای تخصصی را به صورت مشاوره و منتورینگ دریافت کنند. راهکارهای استراتژیک در حوزه‌های کارآفرینی، مدیریت کسب و کار، بازاریابی و فروش، تبلیغات و برند، مالی و اقتصاد و همچنین روش‌های اصولی سرمایه‌گذاری فردی و سازمانی. در بیزینس کمپ فن‌ورارد جلساتی اختصاصی به صورت فردی، گروهی و سازمانی اختصاص داده شده است که در آن بهترین راهکارهای اجرایی و کاربردی با توجه به شرایط مدیران ارائه می‌شود تا مدیران بتوانند پاسخ سوالات خود را دریافت و به دغدغه‌های خود پایان دهند.

## محوریت جلسات مشاوره، منتورینگ و کوچینگ

محور اصلی جلسات مشاوره، منتورینگ و کوچینگ در بیزینس کمپ فرورد بر اساس نوع فعالیت و مدیریت کسب و کارها برنامه‌ریزی می‌شود. جلسات راهبردی و استراتژیک با توجه به میزان سابقه و تجربه مدیران، تعداد پرسنل سازمان، وضعیت و شرایط آنها، نوع صنعت، نوع بازار، میزان نفوذ و قدرت رقابت، میزان سرمایه و تون مالی، سن سازمان، چرخه فرآیندی و... در دسته‌بندی‌های زیر تقسیم‌بندی می‌شوند.



### استاد شاهرخ دولت خواه

- مشاور، منتور و کوچ سرمایه‌گذاری و کسب و کار
- مدرس و سخنران دوره‌ها و همایش‌های تخصصی
- دانش آموخته دوره مدیریت عالی کسب و کار (DBA)
- دانش آموخته دوره مدیریت کسب و کار (MBA)
- بنیانگذار و موسس هولدینگ بین‌المللی کسب و کار پروشات
- بنیانگذار و موسس آکادمی ماکان
- حضور بیش از ۲۳ سال (از ۱۳۷۹) فعالیت مستمر
- طراح و استراتژیست کمپین‌های ۳۶۰ درجه حرفه‌ای
- مدرس دوره‌های کارآفرینی دانشگاه صنعتی اصفهان
- مدرس دوره‌های موسسات فنی و حرفه‌ای و آموزش عالی آزاد





### استاد شهاب قاسمیان

- مشاور، منتور و کوچ حرفه‌ای کسب و کار
- دانش‌آموخته دوره مدیریت عالی کسب و کار DBA
- دانش‌آموخته دوره مدیریت حرفه‌ای کسب و کار MBA
- بنیان‌گذار و مؤسس هولدینگ بین‌المللی یرنکس
- بنیان‌گذار و مدیر مسئول کانون آگهی و تبلیغات آوای هنر
- مشاور بیش از ۳۰۰۰ کسب و کار و مجری بیش از ۹۸۰۰ کمپین تبلیغاتی
- متخصص تبلیغات، برندینگ، بازاریابی و فروش حرفه‌ای
- شتاب‌دهنده کسب و کارهای نو و تازه تاسیس
- طراح و سرمایه‌گذار در اجرای استارت‌آپ داخلی و بین‌المللی
- خلبان هواپیمای فوق سبک

■ گواهینامه حضور



■ تندیس یادبود





سایر دوره‌های آموزشی	بیزینس کمپ فُروارد	شرح خدمات
✓	✓	• محتوای آموزشی با روش تدریس اختصاصی
✓	✓	• گواهینامه پایان دوره و لوح یادبود
✓	✓	• شبکه‌سازی و سیستم‌سازی
✓	✓	• کارگاه‌های عملی و عملیاتی
✓	✓	• پلن‌ها و ماتریس‌های کاربردی
✓	✓	• شتاب‌دهی و توسعه شغلی
✗	✓	• بوت‌کمپ‌های تخصصی و جمع‌بندی
✗	✓	• مشاوره، منتورینگ و کوچینگ فردی و سازمانی
✗	✓	• ارزیابی و عارضه‌یابی اختصاصی
✗	✓	• نقشه‌راه کسب و کار اختصاصی
✗	✓	• ضمانت برگشت پول
✗	✓	• پشتیبانی دوره
✗	✓	• تمرینات آموزشی
✗	✓	• بازدید دوره‌ای
✗	✓	• عضویت در باشگاه مدیران
✗	✓	• تورهای آموزشی - گردش
✗	✓	• تست‌های شخصیت‌شناسی
✗	✓	• بریفینگ اختصاصی
✗	✓	• تدریس یادبود

## آفرهای ثبت نام بیزینس کمپ فُر وارد



... پرداخت طی ۶ فقره چک بانکی ...

شروع دوره از شهریورماه ۱۴۰۲ طی ۳۸ جلسه به صورت هفتگی

بهرمندی از پشتیبانی آموزشی و کوچ اختصاصی در طول دوره



FORWARD\*



BUSINESS  
CAMP  
PROFESSIONAL  
PROJECT



KEEP MOVING FORWARD

---

در گردش خویش اگر مرا دست بدی  
خود را برهاندمی ز سرگردانی

---

حضرت خیام



EXCELLENT YEAR



MACAN  
ACADEMY

 avano



AVA  
AVAYE HONAR

 PLUS  
Business Education Group

0912 766 000 7 - 031 3301

WWW.AVANOHOLDING.IR